

規制改革会議

第1回 農林水産業TF 議事次第

平成21年4月13日(月)13:30～15:00

永田町合同庁舎2階 A会議室

〔議題〕

- 卸売業から見た漁業

(議事録公開)

〔出席者〕

- ◇ 株式会社仙台水産 代表取締役会長 島貫文好氏
- ◇ 株式会社仙台水産 専務取締役 熊谷純智氏

○小松専門委員 それでは、今日は島貫会長、ありがとうございました。流通の方から見た漁業の在り方について、日ごろから問題意識、いろいろと方向性についてお考えをお持ちで、会長の場合はふだんから実践されておりますので、その辺をひとつお聞かせいただければと思います。

全部で今日は1時間半ですけれども、ちょっと超えてもいいですから。1時間30分の時間配分ということですが、多分市場の話だけでも相当あるし、漁業との関連でも相当あるので、なかなか聞く機会もないものですから、どうぞ御随意にお話しいただきたいと思えます。よろしくどうぞお願いいたします。

○島貫氏 仙台水産の島貫でございます。隣には随行者として我が社の専務の熊谷を連れてまいりました。

私自身は学者でも何でもありませんで、単なる水産物卸売市場の会長ということで、実務段階から見たいろいろな矛盾点、大きなことではなく、現場から見た矛盾点を日ごろ感じていることについて、述べてみたいと思えます。そのことが皆様の本論、本旨、趣旨に合っているかどうかは、私もなかなか合わせるのが下手ですから、目的にかなっているかどうかについては、多少お許しをいただかなければいけないかなとも考えます。時間も限られていますので、早速始めたいと思えます。

私どもは御存じのように、仙台市の中央卸売市場で水産物の卸売業を卸売人として営んでおります。レジュメで既にお示ししておりますが、まず、大きな切り口は、2ページに示しています。雑ばくな切り口で申し訳ございません。私が今から述べる部分については、川中、つまり卸、我々の中央卸売市場の水産物卸売業としての目から見た部分でございます。一般的な卸売業と比較した場合の違いも含め、その機能の違いだとか、役割の違いがありますけれども、その件については後ほど御説明します。2ページの図は、水産物流通の中央卸売市場から見た左手が川上の部分、右手が川下の部分、つまり生産者と消費者のかかわりを述べております。非常に社会が激変しており、閉塞感が漂っていますが、だからこそチャンスがあるのではないかという思いで経営をしているところです。

3ページ目に、平成16年に卸売市場法が改正され、平成21年、今年4月から手数料の自由化ということで5年間据え置かれた手数料の問題も解決し、長い年月がかかりましたけれども、法制度の改正がなされました。

左上に赤枠であるように、平成13年3月30日に閣議決定されてから、いろいろな問題点、図に示すように旧態依然とした規制というものをどのように直していくか。食の安心・安全への対応はどうなんだろう。そして、市場機能の役割についてはいかにあるべきかということを検討して法の改正に臨んだ。実は私自身もその間平成13年3月から食料農業・農村政策審議会総合食料分科会の臨時委員として、法改正の論点整理に参画しました。田島義博先生が座長で、その後、上原征彦先生が座長だった審議会にも3年半ほど参加して、その間のいきさつも大体わかっているつもりです。途中で、水産庁からコスト縮減プランなるものが突然出されて、私もその委員に任命され、3回か4回で終了しま

したけれども、そういう会議にも出ております。今は、水産庁から生意気なことばかり言っていますので呼び出されて、企画部会の委員と小松先生は専門ですけれども、水産庁の資源管理委員の2つを兼ねてやっております。そういう意味では、側面からいろいろと見ております。業界の遅れ、衰退、その原因、農水省の卸売市場に対する扱い方の変化等理解しており、必ずしも自己中心の論議ではないとは思いますが、もし、偏った見方があれば御容赦をお願いしたいと思っております。

4ページに、趣旨、法改正の概要、施行日が平成16年6月9日から施行されたこと。手数料の弾力化に関してのみ平成21年4月1日から施行するというを示しております。

5ページですが、実際それが施行を迎えてどうだったのかということをお私達の現状から見て御説明したいと考えております。具体的に現場からの意見を述べたいと思っております。

1つは、卸売市場法改正で結論から申しますと、“根幹は何も変わらなかった”、ということ。当初の農水省での卸売市場をめぐる規制緩和論議は大幅なものであり、相当の改革が為されるという期待感がありました。ところが実際、平成16年度施行された改正市場法は、我々の期待したものではなかったということ。原因としては、後に述べていきますが、基本的には業界の立ち後れ、危機感のなさ、それに対する対応の遅れというものがあるかと思っております。この間の急激な流通変化の中で農水省の業界に対する対応も苦慮しているとも推察されます。

2つ目には、農水省や国の考え方を開設者がよく理解していないのではないか。せっかく法で規制緩和しておきながら、開設者が条例で縛りつける。つまり、開設者のなさざる責任というものが発生してはいないかと。それ以外にもございますが、それも後ほど述べたいと思っております。

市場経由率が平成3年の3兆4,000億円をピークにして、平成18年には2兆2,000億円、つまり取扱金額が平成3～18年までに4割も落ちたというのは、市場の持つ意義、役割、社会的ポジショニングあるいは重要性というもの非常に薄くなったのかと考えます。

もっとも農水省の資料は、平成元年の3兆3,000億円がピークだと申し述べていますが、農水省の資料は本業扱いのみの資料数値かと思っております。この前、小松先生もご出席いただいた「あり方研究会」で中央魚類の伊藤社長、全水卸の会長が述べた数値は、恐らく兼業を含んだ数値ではないかと思っております。したがって、ピークの年度は違います。

そういうことはそう大きな問題ではなく、いずれ長期低落傾向にあるということは事実でございます。現在、全国の中央卸売市場は79か所、84企業ですが、今から述べますように、中央市場がさらに力を失い地方市場への転換そして経営難というようなことで、ますます衰退の一途ではないかと考えます。卸売市場としての新しいビジネスモデルの構築が必要かと思っております。

6ページに赤枠でくくっていますが、対応すべき課題として安心・安全。旧態依然とした規制を弾力化。そして、市場機能を強化しようということが大きな課題であり、改正前の動向は、このような状況でございます。

そして、法改正には、大まかに分けて9項目の改正点がございまして、今日は川中から見るということですから、項目別に簡単に現実との乖離というものを報告したいと思っております。この認識の仕方には多少異論があることも承知しております。私なりの意見ということで述べさせていただきたいと考えます。

ここまでは一番最初にレジュメとして提出しておったわけですが、その後パワーポイントで御説明しようと思ったところが、投影する準備がないということで、これから本論である7ページ以降についてペーパーによって御説明していきたいと考えます。

この卸売市場の規制の問題については、21-1のまとめまでがこの件に関することとございまして、22ページ以降については一番最初の図の川上の生産者の問題です。一応、川中の時間で1時間ということで設定してまいりました。小松先生からは川上も面白そうだから、そっちもという話もございましたので、少し急いでそこまで踏み込んでいきたいと考えておりますので、よろしくお願ひします。時間が許せば、さらに川下もご説明したいと考えております。

6ページの表と照らし合わせながら順番に進んでいきます。6ページの(1)が7ページの(1)に対応しています。同様に6ページの一覧図から8ページ以降に連動していきます。

まず、卸売市場における「品質管理の徹底」についてですが、私たちの現場から見ての矛盾点でございます。仙台市業務条例施行規則第59条では、各卸売業者が自ら定めなさいという内容で、市場法では整備計画だとかハードの部分についての大まかな規定はあったとしても、何をどうするというソフトの問題は当然ございませぬし、仙台市の規程にもそういう取り決めはございませぬ。結論から言つて、開設者は卸売業者に丸投げという形でございませぬ。

品質管理については、皆様ご存知のように1つはハードの問題と、2つ目にはソフトの問題がございませぬ。ハードの問題については、1つの例を挙げますと、どうしても行政がやれば過剰な設備投資に陥つて、それによってハイコストになり非常に経営が困難を来している例が多々ございませぬ。盛岡市場の例、郡山市場の例、非常に困難な市政の争点になっているぐらい、いわゆる一般会計から特別会計への繰入金額というものが多大なものになって、今、激変緩和措置で恐らく使用料は半分、もしくは7掛けぐらいにして減免してもらっていると思ひますが、それでも現状は経営困難、更にこれを条例どおり徴収されるならば、相当疲弊するというような問題を抱えております。

去る4月9日開催の「卸売市場のあり方研究会」における農水省流通課長の話によると、全国では低温売り場の整備率は平成17年には10.2%、平成20年には11.6%と低温化率を上げていますが、これは見方によってはほとんど進んでいない。理由は、開設者側の財政難ということがあろうかと思ひます。

また、仙台の場合は行政主導で、第8次整備計画の中で鮮魚の全面低温化の計画がございませぬ。おかげさまで仙台市場の卸売場の低温化率はこれをもって100%達成で、よその市場よりは品質管理のハードの部分は進んでおります。ただ問題は、卸だけやっつていけばいい

いのかというと、コールドチェーンの中で仲卸に対してもそれを推進・実行しようとしたが、仲卸は経営が疲弊して、それに答えることができずに半分の仲卸しか低温化はなされておられません。しかし、問題なのは、してもしなくても一緒に、市側からの行政の考え方は何も示されず、2割補助を出すからやりたい仲卸はやりなさい、やった結果がどうなのか、やらなければどうなのかということは一切関係ございません。ですから、そういう意味では、やらなければやらないで経費を使わないでいいのかという矛盾が現場では起きております。

次に、ソフトの問題です。各社の取り組み格差は当然ございます。ただ、今回の改正で唯一評価できる部分でございます。ここに書いてあるとおり、食品を業とする者の当然の倫理観、道徳観、こういうものがあるはずですけども業界レベルは非常に低く、このごろの多発する問題、事件・事故、特に東北でも盛岡市場や、直近では秋田市場で産地偽装が発生しております、ソフト部分については大きな問題がございます。農水省本省で自主行動計画を求めるということで、行動規範の作成を要求しております。そのことについては食を営む者として当然のことではあると思いますが、今までこういう無秩序だったことに対しては、今回の品質管理の中では非常に的を射た部分ではないかと、唯一評価できる部分ではないかと思っております。

企業の使命感から、平成13年、我が社ではもう既にそういうことは専門家を雇い、特別な組織をつくってチェックをいたしております。

8ページの(2)商物一致規制の緩和という条文がございます。商物一致規制を緩和する、つまり直流を認めるという意味だと思います。ところが、これは先ほど話したように、市場法、農水省側ではそのことを趣旨として法で発していますが、一方では、市場取引委員会の設置を義務付け、そこでの承認事項として規定し、秩序の維持を名目に仙台市の業務条例では「冷凍加工品は許可する、鮮魚は許可対象外だ」ということで改正の趣旨はゆがめられております。農水の意図は評価できても、そういうことであれば市場経由率の落ち込みは、ますます長期低落傾向を促進するものではないかと思っております。なぜかといえば、これも後で述べますけれども、商物分離はIT化のレベルに見事に連動するものでございます。業界の立ち遅れとは何かというとIT化の立ち遅れです。商物分離を許可しますよと言っても、現実には業務条例で縛られていることと、IT化の遅れという2つの理由で進まないと考えられます。

ちなみに、農水省のお話ですが、平成20年度、水産はわずかに2市場のみだそうでございます。業界のIT化は非常に遅れ、結果として大手量販店A社などの中抜き現象が進むということが起きているのではないかと思っております。受発注やEDI、ウェブあるいはターンアラウンド、そういうシステムがなければ取引さえもできかねるという社会にあつて、市場の情報化機能はマッチングしていないということが大きな原因です。

2つ目は、条例でゆがめられている。①②③という商物分離の許可条件が結果として鮮魚は不可能というのが真ん中の矢印のところに書いてあります。現実には、我が社も商物分

離成果重視事業に参画しようとしたところ、仲卸組合の方からそういうふうには条例ではなっていないということで、参加すれば組合としてクレームをつけますということも起きていまして、事実上断念したといういきさつがございます。

しかし、実態はどうかというと、産地からの直送は増加しております。行政も開設者も黙認状態です。ですから、こういうことに関しては、はい、そうですかというわけにはいきませんで、特に、ビジネス・メッセージ・スタンダードは如何にあるべきかを問題にしている時代に、あれをやるな、これもだめとでは、大きな矛盾があろうかなと。これは条例の問題と思っております。法の趣旨を開設者がゆがめているという1つの例でございます。

9 ページ、買付集荷の自由化は全くの追認でございまして、買付集荷は卸売市場によってその比率は異なります。仙台市場では既に取扱金額の 85%以上が買付でございます。何で買付かという、一部に価格形成機能を失ったから買付集荷をせざるを得ないということをする人がおりますが、そうではございません。東北各地に配送するための時間的な制約、リードタイム短縮、ジャストインタイムの要請、ロジスティクスの発達、IT技術の発達、高速道路網の発達で商圈が非常に広がり、東北では仙台市場と同日に店に並ぶことができないのは津軽半島の一部と下北半島の一部であって、いわゆる商圈構造が大きくなったということです。リードタイムの問題でこのような形に買付が急速に伸びたということです。したがって価格形成機能を失って買付が少なくなったというらえ方は間違いと思います。農水省によると、平成 10 年度、水産では 64%、平成 15 年度は 68%が買付比率です。平成 15 年度で 68%は増えたのか減ったのかというと、これが評価の分かれるところでございますが、私自身はもっと現状は増えているのではないかと考えております。その理由は、流通の構造が変わったということでございます。

次に、仙台ではどうしてそんなに遠くまで商品を販売できるのかという質問をよく受けますけれども、これは条例の 36 条で予約相対取扱要綱で規定し、仙台方式というものを開設者と卸と仲卸とで話し合い、前日に数量・価格・売渡し先の承認を開設者から得て、つまり売買行為はその時点で成立ということで、翌朝入荷即配送という形をとります。これは、市場における同一物品の競り価格とは連動させないという条件つきで、後で行なう競りの商品が安いから前の予約相対の商品価格を値引きしてくれというようなことで当初は大分混乱がありましたが、現在そういうこともなく、極めてスムーズに運用されております。

そういう面では、今まで機能を磨き、役割を認識しながらサプライチェーン（供給連鎖軸）をどのように形成するかということに努力を傾注してきました。目的はローコストオペレーション、効率的な供給連鎖軸の確立でございます。この水産物流通のビジネスモデルを確立するには、市場内には様々な規制が多く、ほとんどの施設は市場外に持ち出しております。運営は自立会社とし、仲卸と小売店側の付託に応えるという形を作っております。従って共同事業であり、ローコスト経営になっており体質は強固です。コスト勝負は

絶対的優位性となっております。サプライチェーンを担う運営会社は、配送センター、情報センター、冷蔵庫、運送会社などです。第1配送センターは17年前、情報センターのイーネットは11年前、冷蔵庫は32年前、運送会社は33年前から経営していました。今、市場そのものを配送センター化という構想が持ち上がっていますが、我が社も第1配送センター、第2とございます。

我々から見て、水産物流通では現在問題となっている中抜き現象というのは当然起きる現象で、それはとやかく言うべきものではなくて、むしろそれ以上のローコストオペレーションに取り組む対策が必要です。業界は、特にIT化とか、あるいはマーケティング思想、人材教育、マーチャンダイジングということについて遅れているため中抜きされるわけとございます。中抜き現象には、認識の度合い、温度差があります。ですから、「あり方研究会」というものを設けて、業界で何とか識者の意見を聞いて、我々はどうあるべきかというものを論議しても、果たして一定の結論が出るのかと私は個人的には考えています。しかし、業界のための発展であれば、我々の意見なり経験なりやっていることをどんどん広めていきたくて考えていますし、あるいは、施策を広めていきたくとも考えております。

10 ページは、我々のICT、つまりCはコミュニケーションを真ん中に入れてだけでITの部分で我が社グループの全体構図をまとめたものでございます。

右上のEDIで量販店本部45企業1,200店舗、生鮮EOBシステムを築いて市場外に情報センター、株式会社イーネットというものを配置し、これを情報の核として、グループウェア、グループLANを形成しております。左の冷蔵や運輸、物流センター機能、あるいはVANを利用した機能、各連絡所の機能とかを外に配置し、内側にはマーケティングシステム、あるいは各売り場の現場音声入力システム、デジタルペン入力システムなどを活用、運用しております。重複作業の排除、スピード、正確性、効率性というものを目的にこのような経営革新を行っております。

なお、ちなみに我が社では仲卸もこの輪の中に入れて、仲卸のレベルアップも図ってありまして、仲卸から委託・委任を受けた形で情報系、物流系の設備投資を行いながら、仲卸の業態・役割の向上に励んでおります。

11 ページ、第三者販売・直荷引きの弾力化、これは省令対応ですけれども、仙台市業務条例では第三者販売を第39条で規制しております。したがって、我々の受け止め方は、規制緩和はされていないと考えております。第三者販売については以下のとおり、このような形で転送に関する取扱要綱というものがあって、入荷量の30%以上を超えることも依然として禁止しております。ところが、実態は子会社政策や仲卸経由で30%枠などというのは無視せざるを得ない状況に陥っております。そういう意味では、第三者販売については規制緩和されていませんが、運用の仕方ですべてを切り抜けているのが実態とございます。仲卸の直荷引きは今までも相当数ございました。したがって、現状追認しただけのこと。むしろ1,000分の3の料率で開設者が料金を徴収するというので、新たな規制の網をかけたという理解の仕方とございます。

12 ページ、卸売市場の再編の促進に入ります。これは理論的に矛盾がございます。再編とは何か。農水省が言うのは、中央卸売市場から地方卸売市場への転換を誘導させたり、あるいは卸売市場の役割、機能について本来ならば論じなければいけないことを市場の再編イコール地方市場への転換を指している、我々の受け止め方とは全然違っております。地方市場のネットワークを横軸展開しても、サプライチェーン（供給連鎖軸）から見たらハイコストにつくだけで、決してローコストオペレーションには結びつかないと考えております。そういう意味では、卸売市場の再編の促進というのは手続論だけであって、市場を取り巻く環境は大きく変化しているにもかかわらず、理論的な矛盾がここにあります。むしろ、要求されていることは垂直統合（ヴァーティカル・インテグレーション）と考えます。卸売市場は公共性があるとか都合がいいときに公共性を振りかざし、そして、重要な社会のインフラだということを言う人もいますけれども、卸売人はすべて私企業でございます。制度の中、法に守られ、擁護され今まで生きてきたために経営力格差というものが生じ、体力を失って、そして、人の意見を聞かなければ立ち上がれないほど弱ってしまっている。自浄作用あるいは自ら判断がなかなかできかねる状況に陥っているとも考えます。

市場を取り巻く環境がどのように変わったかというのは、13～14 ページの機能の変化ということで示してありますが、12 ページの後段にはロジスティクスの発展ということが量販店のセンター運営、更には小売店同士の競争激化という社会変化を生じさせる。その中であって卸売市場の社会的役割は大幅に低下せざるを得ない。だから、変化に対応できずに市場経由率も低下した。これは構造的な問題ではなかろうかと思えます。ですから、卸売市場の再編の促進ということは、本来の問題からは逃げた論議ではないかと私自身はとらえております。

13 ページはいろいろな流通があると。これは私なりに作成したものでございまして、それ以外にもたくさんありますが、現在、個人の直接のインターネット輸入なども入れれば、生産者から個人までの流通経路というのは23 ぐらいございます。その中で左側の市場を通した流通あるいは消費地市場を通った例がございますけれども、市場流通が多段階流通（ハイコスト流通）のために復権する要素というものはなかなか見出せないと思うところです。

14 ページ、卸売業の機能の変化は、卸売市場の機能と卸売業の機能とは基本的に違うと思いますが、余りにも水産物の卸売市場の機能だけに固執して、一般論としての卸売業の機能が相当変化し、更にそれが激変しているにもかかわらず、相も変わらず中央卸売市場の機能は右上の赤丸で囲んだような機能を機能として表しているということです。卸売業の一般的な機能と比べ我々もむしろこっちの方を磨くことによって進化を遂げてきたと思えます。結果としてそれが革新的な経営だとか何とかという形で言われてきたと考えます。結局は、卸売業としての機能を一生懸命学び、それを生鮮型に組み換えていったということが我が社の今までの流れ、生き立ちでございます。

特に、残された機能は何があるかというのと、ロジスティクス、物流と情報のIT化の確立が大きな部分であると考えます。ここに書いた卸売業の各機能は川上に移行したり、川

下に牛耳られたりで、卸売業の機能としてももう成り立たなくなっている。識者はこれを第3次革命、あるいは第4次革命とかいろいろな表現を使っていますが、いずれ社会は進化します。

15 ページは、卸売手数料弾力化の問題。1963 年以來 46 年ぶりの大改革のはずだった。結果としてはどうだったか。何も変わらず、期待外れでございます。

16 ページは日経新聞の記事ですが、理由は「利益率低下で原資なく」となっていますけれども、必ずしもそうではない。結果的に引下げ事業者はゼロでございました。何も変わらなかったと。制度上も卸会社が手数料を簡単には変えられない仕組みに逆になってしまったということでございます。全国 48 開設者の中、卸売業者による届け出制をとったところは 41 開設者。卸売業者が自ら定めて開設者の承認を得る承認制をとった開設者は 7 開設者。つまり、方法論、手続論を変更しただけで、水産はおおむね 5.5% で変革は 1 つもなかったということでございます。ちなみに、当社は 2 年前に粗利 4.8% で経常利益 1% 達成のシュミレーションを準備しました。

その際に、本当はセットで論議すべきもの、これは私が審議委員を 3 年半務めたときに大いに論議して、相当私自身も期待していたところ、出荷奨励金や完納奨励金、つまり、卸売市場内の独特の金融の仕組みである卸売人が支払う奨励金のたぐいについては、ついでメスが入らなかった。それから、市場使用料についても何の論議もなかった。

ちなみに、我が社の例で申し訳ございませんが、平成 20 年度当社は、奨励金のたぐいは 1 億 3,200 万円、使用料については年間 1 億 8,000 万円支払っております。この金額は我が社の経常剰余金よりも高く、経費として納入されています。PFI だとかいろいろ仕組みというものが経営対策として論議がなされた中で、一部実験的に導入をしているところはあるやに聞きますけれども、水産物卸売業についてはほとんどその例はないというのが現状でございます。そういう意味では、ほかにも議論や問題がありながら、適切な処置が講じられなかったと。手数料据え置きのみこだわったという結果でございます。

ちなみに、水産物卸売業者の営業損失を計上した業者は、農水省の発表によると、平成 18 年度は 30.7%、その後もっと進んでいる。卸売業者も非常に疲弊しております。

次に 17 ページ、業務内容の多角化については、簡単に追認でございます。今までも指摘事項はございませんでした。ただ、各地で新たな試み・動きが見られます。これは後でまとめてお話ししたいと思います。結果として、市場間競争が更に激化するという結果になるかと思えます。

8 項目目でございます。仲卸業者に対する財務基準の明確化。明確化だけを示して、あとは何をいわんとしているのか私にはわかりません。仲卸にこういうことを明確化して、どんな意味があるのだろうか。開設者が中小企業のコンサルタントを招いて指導するというのも明言しているようではございますけれども、彼らの指導で立ち直れる仲卸があるとは 100% 思いません。

平成 18 年度経営損失を出した仲卸は 47% という数字が出ております。平成 18 年度で

47%です。私の実感は現在は7割は赤字ではないかと考えております。

この前、水産庁が発表した構図、いわゆる生産者手取りが24パーセントという論議でございませぬ。この構図の中で、仲卸、市場流通は、ハイコストだと。仲卸は利益を9.67%とっていることになっております。しかし、それは表向きのことであつて、フィー・リベートは全くの別立てでございませぬ。優越的な地位の利用によつて、仲卸が相当疲弊していることは事実でございませぬ。今、仲卸は適者生存の原則からは外れたと認識しております。ただ、私自身は個人的には何とか再生できないかということで、仲卸5社の月1回の営業会議、取締役会に出席して、ドリルダウン、(ITを武器にした顧客分析)だとか、営業業績の評価、また、リテールサポート、固定客づくり、そうしたことを今自ら出席して実践活動しておるところです。何とか再生したい、競争力を強化していきたい、効率化を図りたい、1人当たりの生産性を上げたい。将来どこどこの意識を共有化して合併させたらいいのかということも視野に入れながら、今私自身が参加して指導しているところでございます。統合、合併、再編が机上の言葉で片付けられるものではございませぬ。

仲卸はお客待ちだったのが、外に向かつて自由な販売をしろと言われても、そういう訓練さえも受けていない。だから、我々とともにどのような生き方をするのか、右の真ん中に書いてあるとおり、卸側で機能の一部を担うやり方で生き残るのか、小売店側について、あくまでも仕入れ代行の役割を負うのか、この2つ。しかし脱市場ということで、量販店の圧力に屈することなくお客さんの開発、業務関係の開発をしたり、あるいは自ら業態転換を図つて外に出る。そういう例も出てきておりますし、仲卸の指導を今後も行いながら生きる道を考えていきたいと思つております。一部で言われている目利きで経営などできません。

資料5は、後ほど川下論の中にも出てきますが、大手量販店の優越的地位行使。現法上は卸が直接収めるわけにはいきませぬから、今、仲卸を活用し、水産物を納入しているところでございますが、そこには(1)の納入業者の店舗配送費負担、フィーと言われるもの。2番目はリベートと言われるもの。3番目はオンライン利用料というもの。設備投資もしていない仲卸にこういうものを要求し、設備投資をせざるを得ない。我々はそれをイーネットという会社で委託を受けて何でも来いという体制をつくつていますから、これは大丈夫ですけれども、一般論としてはこれは大変な出来事ではないかと思ひます。

なお、もう一つ付け加えるならば、決済サイトの長さ、金融負担リスクが大きいということ、ですから、市場金融システム、決済システムとは相入れないものがあります。中には指定ベンダーが倒産しても責任を負わなかつたという超大手の量販店もございませぬ。ですから、優越的地位行使というものは、非常にばつこしております。

具体例、A社、B社、C社、D社、E社とありますが、仲卸が収めている相手先でございませぬ。やはり市場を上手に利用しているC社などは評価も高いし、市場の役割機能を認めているところなんです。利益も出ております。私自身は他の大手ももっと市場をうまく利用・活用してもらいたいという思ひは常日ごろから持つております。結果、魚食の普及に貢献

する事と思います。

20 ページの9項目目、最後の項目です。取引情報公表の充実ということの本省は唱えていますけれども、こんなものは誰も見ておりません。卸売業者の事務負担が増えただけで余計なことだと思います。

以上が、9項目にわたった法改正後の矛盾点、我々が実際に日常活動した上での矛盾点でございます。最後に21-1は、まとめでございます。

1、今回の法改正、いわゆる我々川中、中央卸売市場の水産物卸売業としては、ほとんどが追認行為で期待された内容ではなかったととらえております。

2、ただし、品質管理の中でコンプライアンスや行動規範作成を要求し、業界に警鐘を与えたことは相当評価できると。私自身はこんな程度のもので評価されるのではおかしいなという思いもしますけれども、現実に東北連合会の会長として各所でそういうことが起きると、困った問題がまた起きてしまったと、中央卸売市場の信頼感を損ねることがまた起きたということで苦慮しております。そういう意味では、農水省が品質管理の中でソフトの部分の強化を要求したことは評価できると思います。

それから、やはりこれを契機にして市場によっては、さまざまな新たな動きが出てきたことも事実です。石を投げたということ、悪いことばかり言われていられませんので、いい例としては、やはりこういう芽が出てきた。(1)異業種との連携などは、例えばD魚類がK業務卸と業務提携したことがありますし、我が社もフルライン構想の中で青果卸と資本提携を行いました。彼らの株式をもう既に取得し、結局マーケティングを共同でやっていきたいと。つまり、魚屋さん、もの別小売りがなくなったにもかかわらず、もの別卸が成り立つのかという理屈、理論でございます。そういう意味ではオール生鮮食品という形でとりあえずは攻めていきたいという思いがございます。恐らくほかの卸売業の人たちもその程度のことについては視野に入れ出してきたのかなと思います。

次に電子化、余りにも遅れているのが目立って、相当急いで各社見直しが始まっております。共同化も始まっております。見直しの例は、東京・築地の最大手が我が社にそのソフトを譲ってくれということで今、交渉中でございます。大阪の卸売会社も我が社のソフトがいかなるものかということで調査に来ております。協会として流通BMSの研究にも参加しました。つまり、傾向としては見直し作業が始まったと私は認識します。

それから、名古屋が3社合わせてNTTで共同運用という形でスタートしつつあると聞きます。このようにローコストにするために、協同化を主張する方もおりますが、IT化とかロジスティクスというのは個別戦略であって、結果的にはそれで成功した例はそう多くはないと思います。

この前、小松先生も傍聴しましたが、卸の「あり方研究会」が発足しました。これも危機意識の表れではないかと私はとらえております。

現在、再編の中で農水省による地方市場への誘導が行われております。東北はその最たるもので、取扱数量やあるいは減少率、あるいは経常損益の部分について、相当地方市場

への転換を余儀なくされているところが多うございます。ところが、経営者には格下げされたという意識がまだ残っております。ですから、何としてもへばりついて中央卸売市場という名誉が欲しいということの変な意識があることも事実でございます。そのために、我が社にもフォローできないかという依頼も多々ございます。

それから、大手水産会社を核とした大手量販店への納入を目的とした連合体の形成の動きも出てきました。我々にとっては、やはりこれは脅威でございます。北海道なら海を隔てますけれども、仙台ですから陸続きになり、そういう攻め方をされると、影響がございました。先手必勝で東京にも攻め込みたい、つまり競争が激化する、市場間競争が今後さらに激化するとご理解いただければよろしいかと思えます。

以上で、川中論を終了させてもらいまして、残った時間で、先ほど小松先生から指示いただいた川上論、そして川下論に入りたいと思います。重複する部分もございますので御容赦願いたいと思います。

川上の資源管理制度の不備、私自身は先ほど申し上げたように水産庁の資源管理部会の特別委員にもなっていますけれども、余り大きなことは言えません。これは小松先生の専門分野ですから、私ごときが国のことについて口出しするつもりはございません。私は今、宮城県のそういう役職も兼ねていますので、宮城県内の仙台湾での矛盾点を指摘しておきたいと思えます。

いろいろ調べて今回は本当に勉強になりました。資料6、資料7のような漁業調整規則などというものがあつたことすら私自身はわかりませんでした。ただ、漁師さんやあるいは県漁連に招かれてお話をしてくれということがあつたために、勉強し日ごろ疑問に思っていたことをここで話ししてみたいと思えます。

宮城県の漁業調整規則では、禁漁時期というもののが基本的には23ページの第36条で、「4月1日から8月31日まではこれを営んではならない」とあります。ところが、24ページの第14条で、「漁業の許可または起業の認可をするに当たり、当該許可または起業の認可に制限または条件をつけることがある。」つまり、知事の例外規定で許可する場合があります。亘理・渡波漁協以外の10t未満の小型底びきは、資源管理のもとに皆休漁をしているにもかかわらず、この人たちに限っては縦横無尽に獲り放題という現象が起きています。そして、それが紛争の火種になっております。何でそんなことになったかという、歴史的ないきさつもありますが、その当時の地元政治家がごり押しをした結果、慣例としてまだ残っており、現在まで引きずり、権利化し、解決されておられません。ですから、資源管理とは名ばかりで、本格的にこういうことを許していいのかという矛盾を感じます。

沖合底びきが資源枯渇の最大の理由であり、小型底びきやあるいは刺し網業者との手打ち式に私も講演を依頼され、最初は何の話かわからなかったんですけども、結局はその手打ち式だったということの後で宮城県漁協会長に聞いて初めて分かりました。今もってそういう話し合いをせざるを得ない。しかも、県は逃げているわけです。それは業者間の合意事項に委ねるということで及び腰で積極介入は一切しないというのが現状でございます。

す。

もう一つは、資料9にありますように、地方で問題になっている岩手県と青森県の県境の争いでございます。どうしてこういうことが起こるのか。タラの獲り放題、メヌケやキチジが獲り放題、有力な漁場がこういう形で争われて失われ、しかも、それが利権化している。

27 ページは同じように、岩手県と宮城県の争いです。これは共通ルール策定で合意となっていますけれども、相も変わらず現場では紛争が起きているやに聞きます。

宮城県と福島県の争いもあるわけです。相馬漁協の人たちは仙台湾で操業します。つまり魚に境界なし、魚は誰のものか、海は誰のものか。国の資源管理行政というのが遅れて揺らいでいる。小松先生が主張するように、水産資源は日本国民共有の財産であるということは私は納得できますし、有効利用・活用のための明確な秩序とルールづくりが最も重要な時期ではないかと思えます。資源の維持管理と魚食の普及こそが川上・川下そして流通業の最大のテーマです。

次に 28 ページ、マグロ船の減船も地域的なものでございます。これは本当は切り口は別のところに求めたかったんですけれども、調べれば調べるほど余りにも悲惨な状況のために、ついに船主側に立ったといういきさつがあります。最初は私自身は、どうせ稼働していない船、減船を対象に補償費をかすめ取ろうという業者がばっこしているのかなという思いで見えていたんですが、確かにそういう業者も実を言うといふんです。操業もしていないくせに減船費用をとという人も中にはいるやに聞きます。ただ、現実に操業中の船もございまして、特に宮城県は、再建団体に来年入る予定というぐらい財政が逼迫している中で 27 隻の減船。

しかし、29 ページに示すとおり、合計で 24 億円、県負担費が 8 億円かかる。8 億円も今の県ではなかなか負担し切れないということで、今、宮城県では非常にもみ合っております。おかげさまで我が社にも宮城県発展税なる特別税が課せられて、変なお金を徴収されましたし、かつてないような保管料に対して外形標準課税を県税として徴収することが行われ、まず徴収することだけを一生懸命考えています。しかし、そういうものがこういう漁業の実態に対してどのように配分されるかというのは我々の知るよしもないところですが、是非こういう減船処理に関しては特段の配慮をお願いしたいと考えております。

30 ページは、今、水産総合研究センターでやっている事業に対して我が社も一生懸命協力しながら、その販売方法を生協と一緒に共同参画事業として努めているという例で魚食普及、販促活動の一環をご紹介しました。

31 ページは先ほどお話しした生産者の手取金額。これは、平成 18 年の 9 月、10 月、11 月に行われた流通コスト圧縮プランの中で、たった 3 回で突然出された資料でございます。水産庁から水産物の価格構造ということで生産者の手取り価格は 24%だということを発表されまして、これも 32 ページにあるように、日経の社説でございます。それから、NHK の「クローズアップ現代」にも出ています。そして、流通がいかにハイコストであるかと

いう論議、流通業者を責め立てる論議、中抜きを正当化し助成金支給に繋がるものです。しかし、我が社の実証実験、平成 18 年と平成 20 年にそれを調査したところ、これは全くの間違いでございまして、33 ページに示すと通りの構図です。資料を別立てで用意してありますが、どこの市場に揚がったもので、生産者の手取りが幾らで、浜値が幾らで、そのときに高値、安値、中値があって、相対の中で市場向け出荷がどれくらいの価格について肥料や飼料にどれくらい流れ、浜の価格が総回しで幾らかということも計算したフローチャートがございまして。水産庁が調べた 10 品目と全く同じ商品チェックで、最終的に消費者段階までのコスト経費計算をしたところとございまして。これはそのまとめとございまして。

この中で私たちの得た結果は 34 ページにあるように、その日によってですから、なかなかトータルの平均値というのは出ません。一つ一つの物品を生産者から消費者まで追いかけていますから平均値などは出るわけでもないですけれども、10 品目の平均値の生産者の手取りは 46.4%になっております。ですから、そういう意味では決して生産者の手取りが 24%で、生産者だけがかわいそうだということでは私はないと思います。

35 ページにも、その中で論議されております。例えば、仲卸が 9.67 という図が本当に正解であれば、何で仲卸があんなに赤字になるんですかと、逆説的な言い方をすれば私はそのように思います。卸がどうしてそんな経営難に陥るんですかというようなことがわかると思います。

問題なのは 36 ページに丸印を掲げていますけれども、産地問屋が損した構図になっています。消費地、仲卸が儲かった形になっています。でも、よくよく考えてみたら、なぜ表向きこんなに欠損しても産地問屋というものは成り立つのかという摩訶不思議な、つまりこれは不透明な世界、我々がなかなか立ち入れない世界。それは価格形成の不透明、先ほど申しましたとおり、高値、中値、安値、情報操作が行われている。それから、浜値で買って浜値で売れば 2 割儲かると通常言われているように、相当出貫メリットというものもある。それから、加工原料、輸出用、あるいは飼料、肥料という部分での利益で、そして、市場流通のウェートの少ない魚種については、市場出荷価格はそう大きな損失問題にしていけない。別の部分で利益を得ているという構図もまた中にはあると。ですから、産地になかなか踏み込めないところで、産地とそれを取り巻く業者、出荷者に対して、もう少し水産庁はメスを入れるべきではないかと思っております。

なぜならば、37 ページに見えざる規制、新規参入を拒むとありますが、本当は、今回の改革の中に赤枠を目指した改革であったはずなんです。買参権の開放の重要性、水産庁はここは認識しているはずなんです。認識しておりながら踏み込めない。ちなみに、我が社が買参権を申請したところ、黒船来航だと言われて拒否されたいきさつがございまして。新規参入をこぞって阻止しようとする人たちがいっぱいおりまして、当社の考え方は浜の人たちときちんと組まなければ製品化、企画化できない。私の考え方は未利用資源の価値向上だとか、規格外ながらも同品質のものを正当な価格で店と連動していますから、お店でそういうものを提案する機会を得たい。日本の魚食文化をだめにしたのは効率性のみ重視

するスーパーの進出の結果と考えます。売れ筋と称して、自分の都合の良い商品、売手側の理論で売場を造った為と思います。つまり、我々自身が業界として価値価格を高める目的でそういうことをしようとしているにもかかわらず、我々のことを懐具合をチェックしに来たという理由で、強い拒否反応がまだまだある、見えざる規制がございます。この辺のことを改めてもらいたいと考えます。

36 ページに戻りまして、2 番目の赤丸、消費地仲卸の論議については、先ほどお話し申し上げたとおりでございます。平成 18 年度で経常損失を出している仲卸は 47%です。ですから、事実水産庁が指摘した仲卸、35 ページの 9.6%だったら、仲卸の人たちがこんな赤字になるわけがないという意見も成り立つのではないかと思います。では、仲卸は何でそういう立場に陥っているのかということ①②に書いてあるとおり、センターフィー、リベート、オンライン使用料、先ほど申し述べたことです。平均 7%強は取られます。したがって、その分が小売りの方に移管しているわけです。そのことを水産庁や農水省は認めていない。そのことが仲卸の疲弊を招いていると私は主張したいと思います。

38 ページ、今度は川上から一転して川下の論議に入りたいと思います。大手量販店の中抜き、流通多段階説、これは先ほど来申し上げているとおり、徹底して生産現場と取引するという考え方はかつてもあったことです。何も目新しいことではない。D社に勢いがあった時代にそういうことがもう既にあったわけです。私から見たら、デマンド・チェーン・マネジメントで顧客側から見た考え方、顧客基点の発想の行き着くところは中抜きであり、直流であると思います。また今、大きく取り上げられている P. B化です。ですから、一部報道機関の新しい流通が始まったなどという過剰反応はおかしいのではないかと思います。消費者から見た最適物流とは何かということ、やはり我々もその役割や機能をきちんと果たさなければ中抜きの対象になってしまう。これは自明の理でございます。だから、その役割や機能を、得意技を何で磨くか。存在意義を何で示すかということが今の時代、大切なことではないかと。中抜きをされないことよりも、自ら中抜きをする政策をとれないものかと私はこのごろ考えております。方法はいろいろございますけれども、むしろ世の中の流はそういうことですから、それこそ規制緩和の本質的な部分ではないかと思います。

再度の話で恐縮ですが、大手量販店の消費ニーズから徹底して生産現場と直取引をするということは、過去にもあった例であり、商物分離の供給は今や主流となっております、我々もそれに参画し、その例はいっぱいございます。ですから、何もそれは新しいことでもなければ、うらやむことでもなければ、これからは我々が主体的にそういうことに法さえ許せば、業務条例さえ許せば参画していきたいと思っております。

下は、我が社の具体的な例でございまして、組合などと取り組みまして、いろいろな活動を産地直送という形でやっております。

39 ページについては、先ほど説明したとおりでございます。仲卸の赤字の大きな原因は、小売り圧力でございます。(1)(2)(3)と申し述べ、更につけ加えるならば、先ほど(4)を申し上げたんですけれども、これは重複しますからカットしたいと思います。

最後に、私が常日ころ疑問に思うところの1つでございますけれども、食品残渣の問題です。この資料はすべて農水省が発行しているものでございます。食品廃棄物、いろいろな見方があって、調査資料があって年間幾ら発生しているかというのは諸説、これと比べて確たるものはございません。40ページの赤枠でお示ししているとおり1,135万トンというのが適切な数量なのかどうかはわかりません。マスコミでも違った調査も出ています。

ただ、問題とするのは、農水省は食品廃棄物をリサイクルという形で再生利用うち食品リサイクル法で指定している用途、つまり1,135万tの内訳の中で、これをリサイクルの方に物事を考えているということ、本当にそうなのか。それが社会的に正しい考え方なのか。別の考え方があるのではないか。それが42ページに示しているところでございます。

国は食品残渣を食品循環資源と提唱し、リサイクル化していく方向でその推進活動に取り組んでいます。しかし、本質的問題はここに列記してあるとおりでございまして、過剰生産であるし、過度の賞味期限に固執する弊害、あるいは小売店側の過剰要求が食品残渣量を多くしているという問題点を放棄しておいて、リサイクルの達成度がどうのこうのという以前の問題に何でスポットライトを当てないのかと、これは私の個人的な日ごろの疑問でございます。ですから、多少ひとりよがりのところもございまして、御理解をいただきたいと思っております。

私の雑ばくな偏見に満ちた意見ではございましたが、お許し願って、これで一応意見は終了したいと思います。どうもありがとうございました。

○本間専門委員 どうもありがとうございました。

大変よくわかりました。余り時間もありませんので、流通の36ページとか、量販店の中抜きの話で、率直な疑問は大手量販店さんがこういう要求をしてくると。それをロットが大きいからどうしてもそっちに流したいというメリットはあるんでしょうけれども、そうではなくて、例えば、量販店でない小売りに流したときにはどうなんだろうと。つまり、量販店と競争する相手というのは小売店でないのかということところが疑問なんですけれども。

○島貫氏 実はございます。やはり小規模で、うちの熊谷が指導している仲卸に、業務関係に納めている仲卸がございまして。わずか7名で、50名を使用している仲卸よりも利益額は高いんです。勿論率も高いんです。それは、手間暇かけて調理加工して、そして業務関係に納めている仲卸。ですから、朝、鮮度のいいものを頭を落としたり、あるいははらわたをとったりして、パックなどもしながら納めると。(カミッサリー機能)ロットは小さいです。しかし、それが重宝がられて、粗利益率が24%です。ですから、むしろ経営的にはそっちの方がはるかに効率的で、しかも、いいお得意さん、固定客をつかめば、ロットは小さいけれども新しい生き方があると思っております。量販店でない小売り、ほかの固定客づくりというものは、それなりに一生懸命やっているところなんです。また、今、求められているのは量販店の対抗軸としての小売店の形成で、当社も研究中です。例えば、市民市場の復活です。

○本間専門委員 縦割りをやめようという話というのは農水省サイドでは出てこないんで

すか。

○島貫氏 あくまでも青果市場は青果市場、あるいは水産は水産というとらえ方、そして、また中央卸売市場はそっち、水産卸だけで集まって、青果卸との交流は余りないんです。個人的には青果関係者とか、いろいろな人とお話ししますが、トータル的な意見交換会というのは、ほとんどないのが実態です。

○本間専門委員 だから、魚だけでやった方がメリットがあるなら、それでいいんでしょうけれども、まして地方のマーケットになったときには、マーケットとしての規模を考えれば、何でもそこに行ったら手に入るよという方がはるかに便利だとは思うんですけれどもね。

○島貫氏 そうなんです。鮮度の良い商品、調理した商品などワンストップショッピングできる広場、街づくり。それも配達つきで、目線を合わせて注文を承るような形できちんとした仕組みをつくれれば、その方が利益率やあるいは経営的にも非常に楽なことははっきりしていると思います。

○本間専門委員 物流の自由化も全然動かなければ参入も動かないというのは、一体この改革は何だったのということですよ。こんなものは改革と呼びませんよね。

○島貫氏 追認です。

○小松専門委員 ちょっと事務的に聞いておきますが、大きいことと小さいこと。

まず、1つは、さっき市場流通はこれからも先細ると。主な要因を3つぐらい列記してくれますか。既に説明はあったと思うんですが、念のため。

○島貫氏 私も夢中で話しているから、どこで話したか忘れてしまいましたけれども、業界の立ち後れ、危機感のなさということが今、在り方研究会などで問題にしているぐらい遅れています。やはりかなり立ち後れている。これを挽回するのは、なかなか容易ではなからうと思います。

業界の遅れ、先細る主な要因として、(1) 情報化社会の中でIT武装の欠如、(2) 教育、人材育成など意識改革の欠如、(3) 変化する社会に対して新たな仕組みづくりの欠如、と考えております。経営の3原則は、選択と集中、業務の標準化、情報に基づく経営です。今、市場にとっての遅れというか、脅威は配送センターの存在なのです。配送センターというのは量販店から見れば卸行為ですから、卸売市場は要らなくなるわけですよ。社会がそれだけ成熟してきている。ですから、配送センターが卸売行為をする、店にとっては卸売業者なんです。そういう意味では配送センターがどんどん進化していけば、本当に卸売市場の存在意義が成り立つのか。市場流通は、先細ると考えます。

○小松専門委員 ちょっと確認なんです、11ページの第三者販売、仙台市の条例ですが、これは何を具体的に意味しますか。第三者販売というのは誰がどこに売るものですか。

○島貫氏 開設区域外のいわゆる転送に関する許可条件ですね。

○熊谷氏 中央卸売内の仲卸というか、買参人以外に販売すると。

○小松専門委員 わかりました。

それから、仲卸の直荷引きというのは何なんですか。要するに、卸が荷を引きますよね。それを卸ではなくて仲卸が直接引いてくるということですか。

○島貫氏 その通りです。仲卸が市場機能を利用して直接集荷し、卸を経由しないで卸のマーヅンを削減することです。

○小松専門委員 これは追認されたわけですか。

○島貫氏 これは今までもあったことですし、改めて法律で対応するべきほどのものではないと。ただ、法制化することによって 1,000 分の 3 の手数料収入を開設者は図ったということ。今までは無秩序で、そういうものは要らなかったはずでス。仲卸にとっては、その分コスト増になりました。

○小松専門委員 それから、基本的な質問なのですが、中央卸売市場を地方に格下げするとメリッがあるわけですね。だから、農水省はこれをやれと言っているわけですね。メリッとは何ですか。名前は悪くなるのだけれども、実質プラスになるわけですか。

○島貫氏 開設者の経費、とりわけ人件費の抑制でしょう。開設者の人数が多いんですよ。ある学識経験者の発表では 1 人当たりの年収が平均 800 万円と記憶していますけれども、開設者の人件費負担割合が多過ぎると思います。地方市場に転換することで開設者・卸ともローコストになる構図です。

○小松専門員 例えバ、仙台市場なら仙台市の人件費が多いということですか。

○島貫氏 市開設者の人数が多すぎます。相変わらず届出書類も多すぎます。人が多ければ余計な規制も温存されます。

○小松専門委員 その分が要するに手数料でかかってくるということですか。

○島貫氏 そうです。また、売上割高使用料というのは昔の取り方で、努力すれば報われるのではなく、努力すれば余計払わされる、そんなばかなシステムが依然として残っているというのはおかしいと思います。但し、仙台市の場合を例にとりますと、市場会計は赤字で一般会計からの投入が 7 億円ございます。ローコスト化は市場流通のみならず、市場特別会計の健全化も目指すべき課題です。

○小松専門委員 それから、15 ページの出荷奨励金はわかるのですが、完納奨励金というのは何ですか。

○島貫氏 これもおかしいんです。世の中ものを買えばお金を払うことは当たり前でしょう。ところが、払ったことに対する御褒美なんです。

○小松専門委員 要するに、出荷業者ですか。

○島貫氏 いえ、売った先、仲卸から「よく払いましたね。おれこうさん。ありがとう。」と言って仲卸に奨励金として支払うのです。仙台の場合 1,000 分の 3.5 です。商品を買った代金を払うのは当然です。

○小松専門委員 払う人は誰なのですか。仲卸が誰に払うのですか。

○熊谷氏 卸会社が仲卸に払います。仲卸は買参人に払います。

○島貫氏 完納奨励金とは、よく納めましたねということで支払いに対する対価として仲

卸に払うんです。

○小松専門委員 出荷奨励金は産地の問屋ですよ。

では、特別助成金というのは何ですか。

○島貫氏 特別助成金というのは、仙台にほかにもあるのかな。

○熊谷氏 これも完納奨励金と一緒にです。

○小松専門委員 誰が誰に払うのですか。

○島貫氏 同じように卸が仲卸に払います。今回の法改正で市場独特のこのようなわかりにくい金融システムである各種奨励金が温存されたことは、片手落ちであり、また、市場使用料の削減策も出てこないことは全く期待はずれです。

○本間専門委員 こんなものは通さない方がいいですよ。

○小松専門委員 そうなんですよ。22 ページの例外規定、亘理・渡波というのは、この地区以外の小型底びきは全面禁漁で、ここだけが許されているということですね。仙台湾で勝手放題やっていると。この一般根拠が第 36 条で、彼らに漁協がやり放題というのは第 14 条ですよということですね。わかりました。

○島貫氏 こういうものが地方には残っていると。至るところにあることではないですかね。

○小松専門委員 それから、33 ページの産地問屋というのは概念がわからないのですけれども、例えば、石巻でも気仙沼でもいいんですが、産地問屋というのはどういう人のことを言うんですか。仲買のことを言うのですか、誰のことを言うのですか。

○島貫氏 産地仲卸、産地加工業者。

○小松専門委員 要するに、仙台水産なり、東京のマルナカに出荷する人を言うわけですね。

○島貫氏 そうです。我々から見た荷主さんと言われる人です。

○小松専門委員 産地の荷受けではないわけですね。例えば、商流は産地の漁協が開設したりしていますよね。それではないと。

○島貫氏 石巻魚市場から買った人たちです。

○小松専門委員 わかりました。

それから、38 ページは仙台水産が当事者の具体的な例と書いてありますが、気仙沼産のビンチョウマグロは誰から買っているのですか。つまり、産地の仲買から買っているわけですよ。

○島貫氏 実際の取り組み、値決めは研究センターの方々と相談して決めたことです。さっきお話をした産地の仲買が「我々のところを通せ」ということで、商流は産地の仲買から買っています。

○小松専門委員 あのときのお願いした論議がここですか。ということは、基本的に何も今までの構図と形式上は変わっていないということですね。これも何一つ。何も具体的な例ではなくて、具体的な例のように書いているけれども、既存の流通経路に、例えば 5 %

なら5%の手数料だとか仲買が買ったようにして処理していると。つまり、海青丸なら海青丸から直接本当は売りたいとしようがないわけですよ。私はやれとあのときも言ったんだけど、それだけの勇氣はないわけです。そういう販売ではないということですね。

○島貫氏 少なくとも情報交換し、漁業者が何で悩んでいて何をどうすればいいのかというのは、とる人たちと相談できるわけですよ。今までそれさえもできなかった。例えば、一番上の函館の生イカ直送というのは最たるもので、これは船主と相談して、船をいつどこに何時ごろに着ければ、小売店の配送センターに2,000箱つけられるかと。函館ですから、フェリーの吟味だとか、いろいろなことを緻密に計算して、漁獲の問題だからあるないは基本的には起こり得るんですけども、全部見える形にして、ただし商流は先生がおっしゃったようにどこかを通さないとだめなんですよ。生産者と流通業者と直接いろいろ効率的にコミッションも皆明らかにされた仕組みづくりなわけです。

○小松専門委員 だから、鮮度と情報は向上しましたと、手続は向上していないので手続も向上したいと。手続というか、有象無象がまだたかっているということですよ。

だから、気仙沼から問屋が仙台水産に運ぶ、それから、築地に運ぶときに、昔はカジキでもビンチョウでも100tなら100t運んでいたとしましょうか。今は漁獲が悪くなったから40tしか運べないわけですよ。ところが、トラックは1台1台みんな出ているわけです。そうすると氷と水を運んでいるんです。すなわち、そういうやり方をすると、仲買はみんな赤字なんですよ。ところが、経費はトータルとして高く出てくるわけですね。高く出てくるわけだけれども、みんな赤字なんですよ。だから、これを縮小していかないとだめですね。ところが、数も減らさない、それから、新規参入も認めないと。仙台水産が新規参入すると黒船だと言われると。そんなことだと思うんですよ。

○島貫氏 そのとおりです。

○小松専門委員 だから、手取りを大きくするにはどうしたらいいかといったら、流通経費を下げる一番のやり方は、今の物流の倍だとか3倍に資源を戻してやれば、それだけで相当部分は解決するんですよ。

○島貫氏 資源管理ですね。資源管理がなっていません。それは先ほど説明したとおり、我々にとっても正直言って魚は飯の種ですから、これをきちんと管理してもわらないところには。

○小松専門委員 最後に重要な点は、要するに仲買はもうはっきり言って、会長の認識だともう死んだと言っているわけですよ。

○島貫氏 その蘇生術を今、一生懸命やっています。

○小松専門委員 死んだものをどうやって蘇生させるんですか。これは殺しっ放しというわけにはいかないんでしょうか。

○島貫氏 やはり市場機能の一部としては何とか努力はしてみたいと思います。

○小松専門委員 ここの書き方だともう役に立たないと。

○島貫氏 適者生存の原則で。

○小松専門委員　そこでやはり生かすとなると、大阪みたいに合併、合併してしまうと最後に負担になりますよね。そこはやはりばさっとやるということを行う人が出てこないといけないですよ、本当は。

○島貫氏　ただ、生きる道はもっと別の方策も、先ほど、本間先生にもお答えしたように私的意見ですけれども、量販店に対抗するような専門市場、生鮮市場のような形で、もっとローコストに。仙台も6区ありますから、1つの区に2市場ぐらいつつくることによって、いろいろな食料品専門に市場と直結した、そこに仲卸が入り込めばいいのであって、量販店の対抗軸として新たな末端の機構というものをつくれなかなというのが私の夢でして、量販店の全盛は30年、40年ですから新たな消費者の接点を生み出す時代が来たんじゃないかなとは思っていますけれども。

○小松専門委員　最後に、大都市圏は漁業者が直接消費市場に持っていくと。岸和田でも広島でも、それから、江戸前でもそうなのですが、そういう例はあるのですが、宮城県の場合、仙台という大都市圏ですよ。直接漁業者が仙台市場に亘理だとか気仙沼とか石巻ではなくて、持って売っている例というのはどのくらいあるんですか。小さいバンか何かで魚を載せて持ってくる例というのは。

○島貫氏　漁業者が直接ですか。率的には本当に少ないですけれども、我々はそういう指導もしています。県の立ち会いのもとに、ちょっと反発も出荷業者からは出てますけれども。例えば、具体的な例は船、清幸丸、父ちゃん、母ちゃんとでやっている船です。どのように規格化をして氷を積んで鮮度を良くし、選別規格を指導して、そうすれば高く売れますよと。それから、これは私がとった証明書だということで荷札をきちんと清幸丸というものをつくってやり、その他にも何々マルと二十数社手伝いました。立派なものをつくりなさいと。その代わり、手取りを高くしてあげましょうという運動は我々の務めとして行ってきました。特に青年部や婦人部やそういう人たちを通じて今活動しているところです。

○小松専門委員　だから、全漁連に言ってやったらいいじゃないですか。それが一番手取りが大きいよと。

○島貫氏　あの組織はまた大きすぎて。全漁連関係者とはいつもいろいろな懇談会でお会いしますが、私と意見の違うところです。

○小松専門委員　長時間どうもありがとうございました。